

BAB II

GAMBARAN UMUM

BMT BISMILLAH SUKOREJO

A. Sejarah BMT Bismillah Sukorejo

Pesatnya pertumbuhan ekonomi di wilayah kabupaten kendal yang merupakan daerah pertanian dan industri kecil membuat semakin meningkatnya taraf hidup penduduk Kendal. Namun pada kenyataannya masih banyak kaum muslimin yang belum memperoleh berkah dari pertumbuhan ekonomi tersebut. Pemerataan ekonomi yang selama ini ditunggu belum kunjung tiba, akibat dari sistem yang tidak berjalan sebagai mana mestinya. Situasi ini membuat masyarakat dan para pengusaha kecil kesulitan dalam mengembangkan potensi yang dimilikinya.

Para pengusaha kecil dalam pengembangan potensinya banyak terbentur permasalahan yang rumit, diantaranya kekurangan modal, serta lemahnya manajemen. Sudah saatnya diperlukan suatu bentuk pembiayaan yang menyalurkan dana dari yang mampu kepada yang membutuhkan dengan cara saling menguntungkan yaitu bentuk pembiayaan tanpa riba dan berlandaskan sistem syariah.

Sejak ditetapkannya UU no 7 tahun 1992 tentang perbankan bagi hasil, telah memberikan peluang untuk berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah berdasarkan sistem bagi hasil. Kondisi tersebut telah

dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh umat islam dengan didirikannya perbankan islam yang diberi nama Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada bulan mei 1992,¹ kemudian banyak didirikan Bank Perkreditan Rakyat syari'ah(BPRS) dan disusul dengan kehadiran asuransi berdasarkan Syari'ah Islam atau *Takaful* serta menjamurnya *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

Lembaga-lembaga keuangan syari'ah seperti BMI, BPRS, dan Takaful lebih banyak diminati oleh umat islam yang ekonominya tinggi sedangkan umat islam yang ekonominya lemah dan kekurangan modal lebih banyak memilih BMT . BMT merupakan salah satu alternatif yang paling menarik pelayanannya yang tidak terlalu birokrasi dan lebih fleksibel.BMT Bismillah Sukorejo Kendal mempunyai dua tempat pelayanan kepada nasabah supaya nasabah tidak kesulitan dalam memperoleh pelayanan, yaitu di Jl.Bunderan No.1 Sukorejo Kendal dan Jl. Lingkar pasar Blok C Sukorejo Kendal.

B. Sekilas Perkembangan BMT Bismillah Sukorejo

Embrio BMT Bismillah Sukorejo Kendal dimulai dari kegelisahan akan kemiskinan, kesenjangan sosial dan keterbelakangan umat Islam, serta sistem kapitalis yang telah begitu mengakar dan sangat familier dalam kehidupan masyarakat kita yang mayoritas muslim mendorong para aktivis da'wah untuk ikut terjun memperbaiki kondisi.

¹ Compeni profil bmt bismillah

Atas peran serta dan dorongan dari DD Republika melalui FES (Forum Ekonomi Syariah), pada tanggal 4 Februari 1996 di sebuah kota kecamatan bernama Sukorejo yang jauh dari kota kabupaten Kendal diresmikanlah LKM BMT Bismillah sebagai bagian dari gerakan da'wah ekonomi Islam yang dimotori para Da'i penggiat da'wah pedesaan, dengan Visi “ Menjadi Lembaga Keuangan Mikro terpercaya, sesuai nilai Islam, yang mampu melayani anggota dan masyarakat lingkungannya mencapai kehidupan yang penuh rahmat dan kesejahteraan” dan Misinya adalah “ Mengembangkan BMT Bismillah sebagai 3G (Gerakan pembebasan dari ekonomi ribawi, Gerakan Pemberdayaan, dan Gerakan Keadilan)Sebagai salah satu Lembaga Keuangan Syariah, BMT Bismillah Sukorejo merasa turut bertanggung jawab untuk menumbuhkan partisipasi masyarakat dalam bidang sosial, ekonomi, budaya, lingkungan, teknologi dan informasi, serta memberdayakan dan memajukan perekonomian rakyat yang dilandasi semangat kerjasama dan dijiwai sifat profesionalisme dengan berpegang teguh kepada prinsip kejujuran, kebenaran, keadilan dan tanggung jawab.²

BMT Bismillah Sukorejo resmi melakukan operasionalnya pada tanggal 4 Februari 1996, dengan modal awal untuk operasional sebesar Rp. 2.000.000,- dikelola 3 (tiga) orang pengelola. Berkat rahmat dan karunia Allah SWT, BMT BISMILLAH per Nopember 2013 telah

²Compeny Profil BMT Bismillah

membukukan asset sebesar Rp 35 Milyar dan mampu menyerap tenaga kerja muda sebanyak 55 (lima puluh lima) orang.

Untuk meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada masyarakat BMT Bismillah Sukorejo terus mengembangkan usahanya yaitu pada tahun 2007 BMT Bismillah Sukorejo melakukan merger dengan BMT Ngudi Raharjo. Untuk memperluas jangkauan pemasarannya, BMT Bismillah membuka beberapa kantor cabang, yaitu:³

- a) Jl. Raya Sapen No. 10 Sukorejo-Kendal , Telp. (0294) 45239, yang didirikan pada tahun 1996.
- b) Kantor Kas Jl. Lingkar Selatan Pasar Sukorejo-Kendal, Telp. (0294)5792391, yang didirikan pada tahun 2008.
- c) Jl. Raya Ngadirejo Ruko Manggung No. 4 Ngadirejo-Temanggung, Telp.(0293)591351, yang didirikan pada tahun 2000.
- d) Jl. Soekarno-Hatta Karangayu Cepiring-Kendal, Telp. (0294)387450, yang didirikan pada tahun 2011.
- e) Jl. Stasiun (Sebelah barat pasar) Weleri Kendal, Telp. (0294)642801, yang didirikan pada tahun 2013.
- f) Jl.Pahlawan No. 10 Jubuk Parakan Temanggung, Telp. (0293)598996,yang didirikan pada 2013.
- g) Email : Baitulmaal.bmtbismillah@yahoo.com.

³Brosur BMT Bismillah

C. Struktur organisasi⁴

a. Pendiri BMT Bismillah

1. H.Kasman Abdullah .Alm
2. H.Asril .Alm
3. Djahlío Adi Susanto .Alm
4. Masrun Dwiyono .Alm
5. Drs.H.Iskhaq
6. H.Sutiyono
7. H.Syamsudin
8. H.Abdull Jamil
9. H.Ibnu Sodiq
10. Hj.Partiyem
11. Ahmad Nur Umam
12. Nur Aziz Jaz
13. Nurudin
14. Joko
15. Harno
16. H.Udin Wahyudi
17. Hj.Siti Nur Markesi
18. M. Yasin Hidayat
19. Widi Mulyanta
20. Bayu Suwarno

⁴www.bmtbismillah.com diposting tgl 17 April 2014

b. Badan Pengawas

1. Drs. H. Iskhaq
2. Darsono
3. H.Sutiono

c. Susunan Pengurus

Ketua	: Widi Mulyanta
Sekretaris	: Bayu Suwarno
Bendahara	: Moyong Surono
Anggota 1	: H. Suwignyo
Anggota 2	: Hj. Baroroh Barit

d. Badan Pengelola Pusat

Maneger umum & sdi	: Widi Mulyanta
Operasional	: Moyong Surono
Manager Bisnis	: Bayu Suwarno
Manager Maal	: Hj. Baroroh Barit
Staff Maal	: Nasikhin
IT & Litbang	: Sigit Ari Widodo
Admin Umum	: Astri Purwani
Kesekretariatan	: Galih Enggar Widigda
IC	: N. Kurniastuti

ACC : Sunarti

e. Susunan Pengelola Cabang Sukorejo

Manager : M. Choirudin

Akunting : Puji Nasiatun

Teller : Lavi Wiqoyatun ,Tur Yanti

Inputing : Eli Nurlaeli

Account Officer : Susianto ,Supriyanto, Kuswanto

Marketing : Tarmono, Choirul amin, Algon Ariyulianto, Ridwan agung
ardiyanto, Aziz Arifaeni, Rizqi Ayu Lestari

Administrasi Legal : Salamah zulaidah

Baitull Mall : Ahmad Basuni

FO : Susanto

CS : Lilik Nadliroh

D. Fungsi, Tugas dan Wewenang Pegawai⁵

1. Ketua

- a) Melakukan kontrol atau pengawasan secara keseluruhan atas aktivitas lembaga dalam rangka menjaga kekayaan BMT dan

⁵Compeny Profil Bmt Bismillah

memberikan arahan dalam upaya lebih mengembangkan dan meningkatkan kualitas BMT.

Bertanggung jawab atas aktivitas BMT dan melaporkan perkembangan unit BMT kepada seluruh anggota melalui mekanisme rapat yang disepakati. Menyeleksi calon karyawan sesuai dengan formasi yang dibutuhkan dan mengeluarkan Surat Keputusan pengangkatan atau pemberhentian karyawan.

- b) Melakukan evaluasi bersama dengan Dewan syari'ah atas prinsip-prinsip syari'ah yang diterapkan dalam aktivitas simpan pinjamnya.
- c) Mengadakan kajian-kajian atau diskusi secara internal ataupun mengundang pihak tertentu dengan tema yang relevan yang berdampak secara langsung atau tidak langsung bagi peningkatan pengetahuan dan wawasan SDM.

2. Sekretaris

- a) Melakukan pengelolaan pengadministrasian segala sesuatu yang berkaitan dengan aktivitas Badan Pengurus.
- b) Mengadministrasikan semua surat-surat masuk dan keluar yang berkaitan dengan aktivitas Badan Pengurus.
- c) Merencanakan rapat rutin koordinasi dan evaluasi kegiatan Badan Pengurus.
- d) Mendistribusikan hasil notulasi rapat pada seluruh pihak yang berkepentingan.

3. Bendahara

- a) Memberikan laporan mengenai perkembangan simpanan wajib dan simpanan pokok anggota.
- b) Melakukan koordinasi dengan sekretaris bila diperlukan mengenai kondisi anggota.
- c) Mengeluarkan laporan keuangan BMT kepada pihak yang berkepentingan.
- d) Membuat laporan keuangan BMT (simpan pinjam dan *sector riil*).

4. Manajer Cabang

- a) Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengendalikan seluruh aktivitas lembaga yang meliputi penghimpunan dana dari pihak ketiga serta penyaluran dana yang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama dalam upaya mencapai target di kantor cabang yang dikelolanya.
- b) Menemukan dan menentukan strategi-strategi baru dalam upaya mencapai target.
- c) Memimpin Rapat Komite untuk memberikan keputusan terhadap pengajuan pembiayaan.
- d) Bersama Manajer Utama mengusulkan promosi, rotasi dan PHK sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5. Staf Baitul Maal

- a) Merencanakan, mengarahkan, mengontrol, serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang *maal* baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun eksternal yang dapat meningkatkan profesionalisme pengelolaan Zakat, Infaq, Shadaqah.
- b) Melakukan penilaian terhadap potensi dan pengembangan masyarakat dan atau kelompok binaan.
- c) Melakukan survei, verifikasi, wawancara dan analisa pengajuan pembiayaan atau penyaluran Baitul Maal sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku.
- d) Melakukan koordinasi dengan Manajer untuk mensinergikan program Baitul Maal dengan Baitul Tamwiil.

6. Staf Operasional

- a) Merencanakan, mengarahkan, mengontrol, serta mengevaluasi seluruh aktivitas dibidang operasional baik yang berhubungan dengan pihak internal maupun external yang dapat meningkatkan profesionalisme BMT, khususnya dalam pelayanan terhadap mitra maupun anggota BMT.
- b) Memperhatikan masukan serta keluhan mitra atas pelayanan BMT dan membahasnya pada tingkat rapat operasional untuk mendapatkan jalan keluar.
- c) Memeriksa laporan mengenai perkembangan pembiayaan, tingkat kelancaran pembiayaan dan laporan mengenai mitra-mitra yang bermasalah.

- d) Membuat rekapitulasi kehadiran karyawan, berkenaan dengan pengajuan gaji yang dibuat.

7. Teller

- a) Menyusun bukti-bukti transaksi keluar dan masuk dan memberikan nomor bukti.
- b) Membuat rekapitulasi transaksi masuk dan keluar dan meminta validasi dari pihak yang berwenang.
- c) Melakukan *cross check* antara rekapitulasi kas dengan mutasi *vault* dan neraca.
- d) Melakukan penghitungan kas pada pagi dan sore hari saat akan dimulainya hari kerja dan akhirnya hari kerja yang harus disaksikan oleh petugas yang berwenang.
- e) Meneliti setiap uang masuk akan keaslian uang agar terhindar dari uang palsu.

8. Pembukuan

- a) Membuat laporan keuangan harian meliputi neraca dan laba rugi.
- b) Membuat laporan keuangan akhir bulan, *cash flow* dan buku besar.
- c) Mengarsipkan seluruh berkas keuangan sesuai dengan kebijakan pengarsipan yang digunakan.
- d) Menerbitkan laporan keuangan atas persetujuan manajer untuk keperluan publikasi.

9. Marketing

- a) Merencanakan mengarahkan serta mengevaluasi target *lending* dan *funding*.
- b) Memastikan strategi yang digunakan sudah tepat dalam upaya mencapai sasaran termasuk dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah.

10. Account Officer

- a) Melayani pengajuan pembiayaan, melakukan analisis kelayakan serta memberikan rekomendasi atas pengajuan pembiayaan sesuai dengan hasil analisis yang telah dilakukan.
- b) Melakukan monitoring atas ketepatan alokasi dana serta ketepatan angsuran pembiayaan mitra.

11. Administrasi Legal

- a) Mengelola administrasi pembiayaan mulai dari pencairan hingga pelunasan dan membuat surat-surat perjanjian lain.
- b) Membuat surat-surat perjanjian dengan pihak lain.
- c) Membuat surat teguran dan peringatan kepada mitra yang akan dan telah jatuh tempo.

E. Produk-Produk BMT Bismillah⁶

1. Penghimpunan dana

Dalam penghimpunan dana, BMT Bismillah menggunakan akad wadi'ah yad al-amanah dan wadi'ah yad al-dhomanah dimana nasabah

⁶www.bmtbismillah.com diposting 17 April 2014

menitipkan dananya kepada BMT dan pihak BMT bertanggung jawab untuk menjaga serta mengembalikan dananya apabila nasabah menghendakinya. Adapun produk-produk penghimpunan dana yang dimiliki BMT Bismillah antara lain:

- a) Simpanan Bismillah adalah simpanan dari nasabah yang dapat diambil sewaktu-waktu. Dengan setoran awal minimal Rp 10.000 dan setoran selanjutnya Rp 5.000.
- b) Simpanan Qurban adalah simpanan sebagai sarana bagi nasabah untuk melaksanakan ibadah qurban. Dengan setoran minimal Rp 50.000 dan simpanan dapat diambil menjelang Idul Adha.
- c) Simpanan Haji adalah simpanan yang diperuntukkan bagi nasabah yang berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji. Dengan setoran minimal Rp 50.000.
- d) Simpanan Tahapan atau Pendidikan adalah simpanan yang diperuntukkan sebagai pembiayaan pendidikan dan dapat diambil dengan jangka waktu minimal 1 tahun. Dan setoran minimal Rp50.000.
- e) Deposito Berjangka adalah simpanan yang bisa ditarik dan diambil berdasarkan jangka waktu yang sudah disepakati misalnya 3, 6, atau 12 bulan. Warkat simpanan investasi minimal Rp 50.000. Bagi hasil simpanan akan disalurkan melalui program santunan *dhuafa* dan pemberdayaan umat.

- f) Tabungan Wisata adalah simpanan yang diperuntukkan guna kegiatan wisata dengan biaya pendaftaran Rp 25.000 dan setoran sebesar RP 150.000-, perbulan dalam jangka waktu 20 bulan dan dapat diambil pada bulan ke-21.
- g) Arisan Motor adalah simpanan yang digunakan untuk membiayai pembelian motor.

2. Penyaluran Dana

Adapun produk-produk penyaluran dana yang dilakukan BMT Bismillah antara lain:

- a) Pembiayaan Musyarakah merupakan pembiayaan berupa sebagian modal yang diberikan kepada anggota dari modal keseluruhan masing-masing pihak, bekerja dan memiliki hak untuk turut serta mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen usaha tersebut. Keuntungan dibagi sesuai porsi modal berdasarkan kesepakatan bersama.
- b) Pembiayaan Mudharabah merupakan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dimana BMT memberikan modal sepenuhnya kepada nasabah untuk mendirikan usaha. Keuntungan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama.
- c) Piutang Murabahah merupakan pembiayaan yang berupa barang dimana pembayarannya dilakukan pada saat jatuh tempo beserta mark-up keuntungan sesuai dengan kesepakatan bersama.

- d) Ijarah merupakan pembiayaan sewa dengan kesepakatan bersama tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang tersebut.

3. Program bantuan social dalam BAITULMAL

- a) Santunan duafah merupakan salah satu program Baitullmal Di BMT bismillah yang diperuntukan bagi kalangan fakir miskin , anak yatim dan mualaf.
- b) Santunan beras merupakan Salah satu kegiatan Baitullmal BMT Bismillah dengan memberikan Santunan Beras kepada Yatim dan Janda Miskin, guna membantu meringankan beban mereka akan kebutuhan biaya hidupnya. Santunan beras diberikan setiap bulan, Semoga kedepan Rumah Yatim bisa memberikan yang lebih optimal bagi yang membutuhkannya.
- c) Beasiswa Miskin Tapi Pinter (MISTER) merupakan beasiswa yang di berikan kepada anak berprestasi yang kurang beruntung dari segi ekonomi, sehingga program ini bias membatu masyarakat yang kurang mampu dalam menyekolahkan anaknya.
- d) Pinjaman Qordh Hasan merupakan katagori pinjaman lunak, dimana pinjaman yang harus dikembalikan sejumlah dana yang diterima tanpa adanya tambahan. Kecuali anggota mengembalikan lebih tanpa persyaratan dimuka maka kelebihan dana tersebut diperbolehkan diterima Koperasi dan dikelompokkan kedana Qardh (atauBaitulmaal). Umumnya dana ini diambil dari simpanan pokok.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata al-Murabahah diambil dari bahasa Arab dari kata ar-ribhu (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Sedangkan dalam definisi paraulama terdahulu adalah jual beli dengan modal ditambah keuntungan yang diketahui. Menurut arti luas dari murabahah yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Selain pengertian di atas, terdapat beberapa pengertian murabahah yang dikeluarkan para ahli, menurut Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, Bai' al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.⁷ Adiwarman Azwar Karim mengartikan murabahah sebagai akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.⁸

Dari beberapa pengertian murabahah tersebut di atas dapat ditarik garis bahwa akad murabahah merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Berdasarkan hal tersebut pihak penjual wajib memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang

⁷Muhammad Ibn Ahmad Ibnu Muhammad Ibn Rusyd, (Beirut: Bidayatul Mujtihad wa Nihayatul Muqtashid Darul-Qalam), vol. II, hlm. 216.

⁸Adiwarman A. Karim, Bank Islam, *Analisis Fiqih dan Keuangan*, hlm. 113.

yang dijualnya serta menyatakan jumlah keuntungan sebagai tambahannya.

2. Dasar Hukum Murabahah⁹

a) Al-Qur'an

Surat An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝

Artinya: “ Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta kamu di antara kamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berdasarkan kerelaan di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh diri kamu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang KEPadamu.”

Penjelasan:

Jual beli dimana Al-Muabahah dan Al-Bai Bitsaman Ajil merupakan bagian terpenting dari padanya, merupakan bagian terbesar dari rangkaian perniagaan atau bisnis.

b) Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَرَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Dari Suhaib r.a Bahwa Rasulullah Saw Bersabda:” Tiga Perkara Didalamnya terdapat keberkatan (1) menjual secara kredit, (2) muqaradhah (nama lain dari murabahah) , (3) mencampurkan tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah dan bukan untuk dijual. (HR.Ibnu Majah, Sublu Assalam 4/147)

Penjelasan :

⁹ Karnaen A.Perwataatmadja,Muhammad Syafi,I Antonio,apa dan bagaimana bank islam ,hlm 27

Al-murabahah dari al-bai bitsaman ajil merupakan salah satu bentuk pembiayaan secara kredit karena pembiayaannya dilakukan pada waktu jatuh tempo atau secara cicilan.

c) Ijma'

Umat islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu, jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkan secara sah.¹⁰

3. Rukun Dan Syarat Murabahah

Murabahah (jual beli) dianggap sah setelah memenuhi rukun dan syarat jual beli:

a) Rukun Murabahah

1. Ba'i : Bank/Penjual
2. Musytari : Nasabah/Pembeli
3. Mabi' : Barang
4. Tsaman : Harga jual (dan margin)
5. Ijab Qabul : Dituangkan dalam bentuk pembiayaan

b) Syarat *Murabahah*¹¹

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai rukun yang diterapkan
3. Kontrak harus bebas dari riba

¹⁰ Muhammad, *Sistem dan Prosedur Bank sayari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2000, hlm.

¹¹ Syafi'i Antonio, Lock, cit, hlm. 102

4. Penjual harus menyampaikan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang. Secara prinsip, jika syarat (1), (4), atau (5) tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
 - b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
 - c. Membatalkan kontrak

Perlu selalu diingat bahwa bentuk pembiayaan ini bukan merupakan ini bukan merupakan bentuk pembiayaan utama yang sesuai dengan syariah. namun dalam sistem ekonomi saat ini, terdapat kesulitan - kesulitan dalam penerapan mudharabah dan musyarakah untuk pembiayaan beberapa sektor.oleh karena itu, beberapa ulama kontemporer telah membolehkan penggunaan murabahah sebagai bentuk pembiayaan alternatif dengan syarat –syarat tertentu dua hal utama yang di perhatikan (usman 1999) sebagai berikut:

- a) Harus diingat bahwa pada mulanya murabahah bukan merupakan bentuk pembiayaan, melainkan hanya alat untuk menghindari bunga dan bukan merupakan instrumen ideal untuk mengembangkan tujuan riil ekonomi islam. instrumen ini hanya digunakan sebagai langkah transisi yang diambil dalam proses Islamisasi ekonomi, dan

penggunaannya hanya terbatas pada kasus-kasus ketika mudharabah dan musyarakah tidak/belum dapat diterapkan .

- b) Murabahah muncul bukan hanya untuk menggunakan bunga dengan keuntungan, melainkan sebagai bentuk pembiayaan yang diperoleh oleh ulama syariah dengan syarat-syarat tertentu. Apabila syarat-syarat murabahah tidak boleh digunakan dan cacat menurut syariah.

4. Bentuk-Bentuk Akad Murabahah

*Bentuk-bentuk akad murabahah antara lain:*¹²

a) Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan

b) Murabahah Kepada Pemesan

Bentuk murabahah ini melibatkan tiga pihak yaitu, pemesan, sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.

5. Karakteristik Murabahah

Karakteristik murabahah dalam ekonomi islam harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:¹³

¹² Ibid hlm 163

¹³ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syari'ah*, Yogyakarta : UII Press, 2009,hlm 49

a) Akad yang digunakan dalam pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli. Implikasi dari penggunaan akad jual beli mengharuskan adanya penjual dan pembeli. Penjual dalam hal ini adalah BMT, sedangkan pembeli adalah anggota yang membutuhkan barang. Adapun kewajiban BMT selaku penjual, menyerahkan barang yang diperjual-belikan kepada anggota. Sedangkan anggota berkewajiban membayar harga barang tersebut.

1. Harga yang ditetapkan oleh pihak penjual (BMT) tidak dipengaruhi oleh frekuensi waktu pembayaran.
2. Keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* berbentuk margin penjualan yang sudah termasuk harga jual.
3. Pembayaran harga barang dilakukan secara tidak tunai.
4. Dalam pembiayaan *murabahah* memungkinkan adanya jaminan, karena sifat dari pembiayaan *murabahah* merupakan jual beli yang pembayarannya tidak dilakukan secara tunai.

6. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah juga mempunyai tujuan, diantaranya adalah:¹⁴

1. Bagi BMT untuk mencari pembiayaan. Maksudnya adalah dalam operasi Lembaga Keuangan Syari'ah, motif pemenuhan pengadaan asset atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke BMT, pada gilirannya pembiayaan yang

¹⁴ Muhammad, *op., cit*, hlm. 148

diberikan akan membantu memperlancar arus kas (*cash flow*) yang bersangkutan.

2. BMT mendapat keuntungan dari margin murabahah
3. BMT memiliki pengalaman untuk produk tertentu dengan transaksi murabahah. Yang artinya, satu pihak yang berkontrak (pemesan pembelian) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah aset.
4. Memberikan pendanaan untuk customer yang membutuhkan
Menjadi alternatif jual beli yang bebas riba

B. Prosedur Pengajuan Pembiayaan Murabahah Di BMT

Bismillah Sukorejo Kendal

1. Persyaratan Pembiayaan

Untuk menjadi calon customer pembiayaan *murabahah*, BMT Bismillah Sukorejo Kendal menerapkan prosedur-prosedur tertentu yang harus dipenuhi bagi calon nasabah yaitu dengan membuat persyaratan yang telah ditetapkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Diantaranya, nasabah mengisi formulir pembiayaan dengan melampirkan:¹⁵

1. Copy KTP /Identitas Diri
2. Copy KTP suami/istri
3. Copy kartu keluarga
4. Copy Surat Nikah (jika tidak ada kartu keluarga)

¹⁵ Formulir pembiayaan di Bmt Bismillah Sukorejo

5. Copy Agunan (jika berupa BPKB disertai copy STNK)
6. Mengisi formulir pengajuan yang disediakan dengan jelas, lengkap dan ditanda tangani suami/istri
7. Memberikan nomor HP / telepon yang bisa dihubungi

2. Pengajuan Permohonan Pembiayaan

Setelah syarat administrasi dipenuhi, selanjutnya customer pembiayaan mengajukan permohonan menjadi calon anggota dengan mengisi formulir yang Sukorejo Kendal sudah dipersiapkan BMT Bismillah Sukorejo Kendal. Diharapkan calon nasabah mematuhi segala peraturan yang tertera dalam AD/ART. Dalam pengisian formulir pembiayaan diterangkan bahwa BMT Bismillah Sukorejo Kendal berhak melakukan penilaian kelayakan usaha termasuk menolak permohonan tanpa menyebutkan alasan.¹⁶

3. Persetujuan Akad *Murabahah*

Sebelum menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, BMT Bismillah Sukorejo Kendal perlu melakukan penelitian secara mendalam terhadap calon customer sehingga dikatakan layak mendapatkan pembiayaan. Sehingga jaminan hanya berfungsi untuk berjaga-jaga atau melindungi pembiayaan apabila macet. Dalam proses persetujuan pembiayaan dilakukan beberapa tahap, diantaranya:¹⁷

1. Tahap survei/kunjungan

¹⁶Hasil Wawancara dengan Ibu Salamah Sebagai Admin Pembiayaan Tgl 10-Mei-2014

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Nur Rokhim Sebagai Kepala Cabang Bmt Bismillah Sukorejo Tgl 25-Februari-2014

Tahap ini berfungsi untuk menilai kelayakan calon customer serta meneliti dan mencocokkan kebenaran dokumen dan data-data yang diserahkan nasabah. Dalam tahap ini dilakukan *on the spot* atau kegiatan pemeriksaan lapangan dan wawancara untuk meninjau kebenaran usaha dan jaminan. Apabila sesuai, maka marketing *officer* membuat rangkuman hasil pelaksanaan survei dan kesimpulan hasil pengecekan.

2. Tahap Analisis

Tahap ini mengacu pada prinsip *The C's of Credit*, yaitu:

a. *Character*

Penilaian watak debitur terutama mengenai i'tikad baik, kejujuran, sifat dan kepribadian. Hal ini dapat dilihat dari perilaku customer selama menjadi partner atau menanyakan kepada orang-orang terdekat nasabah, saudara dan tempat bekerja.

b. *Capacity*

Kemampuan customer dalam mengembalikan pinjaman pokok beserta marginnya.

c. *Capital*

Tingkat *financial* atau modal yang dimiliki oleh debitur sendiri, biasanya bisa dilihat dari pendapatan customer per bulan dikurangi pengeluarannya.

d. *Collateral*

Nilai barang jaminan yang digunakan oleh debitur sepadan dengan jumlah pembiayaan yang diberikan oleh BMT. Nilai jaminan diharapkan lebih besar dari jumlah pembiayaan, dimungkinkan jika nilai jaminan mengalami penurunan, pihak BMT tidak dirugikan.

e. Condition

Kondisi dunia usaha, prospek ekonomi dan kepastian hukum. Bertujuan untuk melihat dan memprediksi risiko yang akan terjadi.

3. Rapat Komisi

Rapat komisi dihadiri oleh manajer, AO, marketing yang bersangkutan, dan pembantu lapangan (PL), serta kabag operasional yang mengetahui kondisi keuangan BMT Bismillah Sukorejo. Dalam rapat ini akan dibahas mengenai pengajuan pembiayaan yang diajukan customer dengan pertimbangan data survei dan analisis. kemungkinan keputusan yang diterapkan diantaranya:

- a. Diterima permohonan pembiayaan
- b. Diterima sebagian permohonan pembiayaan
- c. Ditolak permohonan pembiayaan
- d. Administrasi Pembiayaan

Untuk tahap selanjutnya setelah permohonan pembiayaan diterima, maka antara customer dan BMT Bismillah Sukorejo

Kendal melakukan kesepakatan mengenai administrasi pembiayaan. Beberapa hal yang akan ditetapkan diantaranya adalah:

- a. Jumlah pembiayaan yang akan dicairkan beserta tanggal pencairannya.
- b. Besarnya margin pembiayaan murabahah.
- c. Tanggal jatuh tempo pembayaran pinjaman pokok beserta marginnya. Untuk BMT Bismillah Sukorejo Kendal, maksimal pembiayaan muarabahah adalah 3 bulan.
- d. Biaya administrasi pembiayaan, biaya materai, dan biaya tagih bila customer tidak membayar angsuran pada saat jatuh tempo.
- e. Setiap customer pembiayaan harus punya rekening simpanan di BMT Bismillah Sukorejo Kendal, meskipun tidak dibatasi besar kecilnya dan dapat dilakukan secara fleksibel. Rekening simpanan ini dimaksudkan untuk memudahkan customer bila tidak dapat mengangsur sesuai dengan tanggal jatuh tempo maka dapat dipotongkan saldo simpanan dan harus dengan persetujuan customer.

4. Tahap Pencairan

Proses pencairan pembiayaan ini melibatkan manajer, marketing yang bersangkutan, kabag operasional, dan teller. Akad

pembiayaan akan sah apabila telah memenuhi syarat dan rukun pembiayaan. Pada saat akad juga terjadi pengikatan jaminan.

5. Mentenen

Mentenen ini sangat berguna dimana untuk memelihara barang jaminan yang bergerak ataupun tidak bergerak.

6. Tahap Monitoring

Yang dimaksud pada tahap ini adalah BMT Bismillah Sukorejo kendal ikut memonitor aktifitas nasabah, serta memantau data angsuran jatuh tempo selama masa pembiayaan berlangsung.

4. Contoh Perhitungan Praktis Pembiayaan *Murabahah*

BMT Bismillah Sukorejo Kendal sebagai salah satu koperasi jasa keuangan syari'ah berpartisipasi dalam mewujudkan pengembangan usaha-usaha mikro. Maka dalam melayani pembiayaan murabahah masih seputar pembiayaan konsumtif dan modal kerja, sehingga tidak memerlukan dana yang cukup besar. Untuk itu, perhitungannya pun masih sederhana.¹⁸

Contoh:

Seorang customer mengajukan permohonan pembiayaan untuk usaha catering sebesar Rp. 3.000.000,- kepada BMT Bismillah Sukorejo Kendal. Kemudian antara BMT Bismillah Sukorejo Kendal dan customer sepakat margin murabahah adalah 75% yaitu RP 225.000 dan masa jatuh tempo 3 bulan. Maka perhitungannya adalah:

Harga beli Rp. 3.000.000,-

¹⁸Hasil Wawancara dengan Bapak Udin Sebagai Kepala Cabang Sukorejo Tgl 5-Mei-2014

Margin Rp.75%= 225.000

Jangka waktu 3 bulan Untuk bulan pertama dan bulan kedua angsuran marginnya sebesar Rp.30.000.00,- dan untuk bulan ketiga angsuran margin + pokoknya adalah Rp. 3.225.000.000,-

5. Pembayaran atau Pelunasan *Murabahah*

Dalam melakukan pembayaran atau pelunasan pembiayaan murabahah customer dapat datang sendiri ke kantor BMT Bismillah Sukorejo Kendal atau menggunakan jasa Pembantu Lapangan (PL) yang selalu memantau data angsuran jatuh tempo. Bila customer mengalami keterlambatan pembayaran maka dikenai biaya tagih sesuai dengan kesepakatan pada saat akad. Kemudian jika pembiayaan murabahah sudah lunas, barang jaminan akan dikembalikan lagi kepada customer. Untuk customer yang bermasalah dalam pembiayaan murabahah sebagian hanya mengalami kemunduran pada saat pembayaran jatuh tempo, dikarenakan dari pihak customer sendiri yang mengalami problem. Untuk mengatasi tersebut, BMT Bismillah Sukorejo melakukan pendekatan terlebih dahulu kepada customer dan mencari penyelesaian sebaik mungkin. Permasalahan yang sering muncul dalam pembiayaan adalah pembiayaan bermasalah, dimana

kebanyakan pembiayaan bermasalah tahun dari tahun mengalami peningkatan yang cukup signifikan, lihat tabel berikut ini:¹⁹

Data pembiayaan akad murabahah Tahun 2010-2013

Golongan	2010	2011	2012	2013
lancar	87,68%	90,27%	91,99%	90,64%
kurang lancar	5,96%	1,44%	0,52%	0,65%
diragukan	2,72%	1,42%	1,02%	1,76%
macet	3,63%	6,87%	6,42%	6,94%
jumlah nasabah	763 orang	695 orang	628 orang	699 orang

Keterangan Gambar:

- a) Pada tahun 2010 dari jumlah customer 763 orang yang dikategorikan lancar sebesar 87,68%, pada tahun 2011 dari jumlah customer 695 orang yang dikategorikan lancar sebesar 90,27% data ini menunjukkan kenaikannya mencapai 2,59%, pada tahun 2012 dari jumlah customer 628 orang yang dikategorikan lancar sebesar 91,99%, terjadi kenaikan mencapai 1,27% tetapi pada tahun 2013 dari jumlah customer 699 orang yang dikategorikan lancar sebesar 90,64%, terjadi penurunan sebesar 1,35%
- b) Pada tahun 2010 dari jumlah customer sebesar 763 orang yang dikategorikan kurang lancar sebesar 5,96%, pada tahun 2011 dari jumlah customer 695 orang yang dikategorikan kurang lancar sebesar 1,44% data ini menunjukkan penurunan sebesar

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Udin Sebagai Kepala Cabang Sukorejo Sekarang Tgl 12-Mei-2014

4,52%, pada tahun 2012 dari jumlah customer 628 orang yang dikategorikan kurang lancar sebesar 0,52% menunjukkan penurunan sebesar 0,92% dan pada tahun 2013 dari jumlah customer 699 orang yang dikategorikan kurang lancar sebesar 0,62% menunjukkan bahwa di tahun ini menunjukkan kenaikan sebesar 0,1% (kenaikan yang cukup kecil)

- c) Pada tahun 2010 dari jumlah customer 763 orang yang dikategorikan diragukan sebesar 2,72%, pada tahun 2011 dari jumlah customer 695 orang yang dikategorikan diragukan sebesar 1,42% data ini menunjukkan penurunan mencapai 1,3%, pada tahun 2012 dari jumlah customer 628 orang yang dikategorikan diragukan sebesar 1,27%, terjadi penurunan mencapai 0,15%, tetapi pada tahun 2013 dari jumlah customer 699 orang yang dikategorikan diragukan sebesar 1,06%, terjadi penurunan lagi sebesar 0,21%
- d) Pada tahun 2010 dari jumlah customer 763 orang yang dikategorikan macet sebesar 3,63%, pada tahun 2011 dari jumlah customer 695 orang yang dikategorikan macet sebesar 6,87% data ini menunjukkan kenaikan mencapai 3,24%, pada tahun 2012 dari jumlah customer 628 orang yang dikategorikan macet sebesar 6,42%, terjadi penurunan mencapai 0,45%, tetapi pada tahun 2013 dari jumlah customer 699 orang yang

dikategorikan macet sebesar 6,94%, terjadi penurunan lagi sebesar 0,52%

C. Salah Satu Resiko Yang Sering Muncul *Financing Risk* (Risiko Pembiayaan)

1. Penyebab *Financing Risk*

salah satu risiko yang sering muncul adalah *financing risk* (risiko pembiayaan) dimana pihak debitur tidak dapat membayar kewajiban utangnya. Penyebab *financing risk* (risiko pembiayaan) secara spesifik bisa berupa:²⁰

- a) Tidak adanya kebijakan pembiayaan standar
- b) Pelanggaran terhadap batas maksimum pemberian pembiayaan bagi satu debitur
- c) Kosentrasi pembiayaan yang tergolong berisiko tinggi dan spekulatif, misalnya pembiayaan properti.
- d) Ketidaklengkapan dokumen pembiayaan
- e) Hanya terfokus kepada *fee financing* daripada *creditworthiness*
- f) Tidak ada standar formal tentang *pricing procedure*
- g) Tidak ada analisis, review dan pengawasan pembiayaan yang efektif

2. Prosedur *Assessment Financing Risk* (Risiko Pembiayaan)

Pengukuran *financing risk* (risiko pembiayaan) perbankan di indonesia mengacu pada PBI NO.5/8/PBI/2013 yang bertujuan untuk

²⁰Taswan, *manajemen perbankan*, yogyakarta: UPPT STIM YKPN yogyakarta, hlm 299

mengetahui profil risiko dan besaran risiko penempatan dana pada pembiayaan. Pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan sederhana berdasarkan *Risk scoring system* adalah suatu sistem yang digunakan untuk menilai risiko kredit secara objektif dan realistis, sehingga menghasilkan skor risiko yang dapat dijadikan sebagai dasar untuk perhitungan biaya risiko dan untuk perencanaan dan manajemen portofolio.

Prosesnya adalah ²¹

a) Penilaian *Financing Risk* (Risiko Pembiayaan)

Yaitu opini tentang kualitas kredit seorang customer atau badan usaha melalui penilaian atas beberapa indikator risiko yang dapat menggambarkan tingkat kemampuan customer dalam memenuhi kewajiban keuangan BMT. Sistem peringkat *financing risk* (risiko kredit) tersusun dari komponen:

1. Struktur katagori peringkat
2. Kreteria dan variabel peringkat risk (risiko)
3. Bobot kreteria dan variabel,score

b) Kriteria dan variabel penilaian peringkat risk (risiko)

Dalam penilaian peringkat *financing risk* (risiko pembiayaan) disamping memperhatikan kategori peringkat risiko, juga memperhatikan kreteria dan variabel peringkat risiko pembiayaan. Kriteria dan variabel ini bersifat kuantitatif

²¹ Ibid hlm 300

ataupun kualitatif dengan menggunakan skala konversi tertentu. Jumlah variabel setiap kriteria berbeda-beda.

c) Penetapan bobot

Setiap kriteria dan variabel memiliki bobot yang berbeda-beda. Penetapan bobot untuk kriteria dan variabel setiap kategori aset ditetapkan oleh Komite Manajemen risiko BMT. Oleh karena itu setiap BMT memiliki kebijakan bobot yang berbeda-beda. Untuk mendapatkan peringkat perlu adanya judgement score, score yang semakin besar menunjukkan kondisi yang semakin baik atau semakin mampu memenuhi kewajiban BMT. Dengan kata lain semakin besar score berarti semakin rendah credit risk (risiko kredit).

3. Cara Pencegahan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Setiap penyaluran pembiayaan oleh BMT tentu mengandung risiko, karena adanya keterbatasan kemampuan manusia dalam memprediksikan masa yang akan datang. Apalagi dalam situasi dan kondisi ‘lingkungan’ yang cepat berubah dan penuh ketidakpastian seperti sekarang ini. Beberapa hal penting yang harus dilakukan oleh BMT dalam menekan atau mengurangi seminimal mungkin risiko pemberian kreditnya, adalah:²²

a) Penilaian/Analisis terhadap Permohonan Pembiayaan

²².Rivai Veithzal, Veithzal Adria Permata, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Grafindo Persada, 2008, hlm

Setiap permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur, tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pejabat BMT. Terlebih lagi untuk pemberian kredit jangka panjang, seperti pembiayaan investasi misalnya. Mengingat semakin lama jangka waktu pembiayaan, maka semakin tinggi faktor ketidakpastiannya, sehingga semakin besar pula resiko yang dihadapi BMT. Dalam penilaian kredit, ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan yaitu prinsip $5C + 1C$, yang meliputi:

1. Character

Keadaan watak/sifat dari customer, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikat/keamanan customer untuk memenuhi kewajiban sesuai dengan perjanjian yang disepakati

2. Capital

Jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon mudharib. Makin besar usaha diri dalam perusahaan, terus semakin tinggi kesungguhan calon mudharib menjalankan usaha dan BMT akan semakin lebih yakin memberi pembiayaan

3. Capacity

Kemampuan yang dimiliki calon mudharib dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan

4. Colleteral

Barang yang diserahkan mudharib sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Colleteral harus dinilai dalam BMT untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban finansial mudharib kepada BMT

5. Condition of economy

Situasi atau kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib.

6. Constraints

Batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu

b) Pemantauan Penggunaan pembiayaan

Setelah BMT memutuskan untuk memberikan pembiayaan kepada debiturnya, bukan berarti bahwa tugas BMT sebagai perantara keuangan selesai sampai di situ, melainkan itulah awal mula tugas BMT yang sesungguhnya dalam penyaluran pembiayaan. BMT senantiasa harus memantau pembiayaan yang telah disalurkan. Apakah debitur benar-benar

menggunakan pembiayaannya sesuai dengan permohonan semula, atau digunakan untuk keperluan lain? Bagaimana perkembangan dan prospek usaha debitur? Bagaimana keadaan perekonomian nasional secara keseluruhan, kondusif atau tidak bagi perkembangan usaha debitur? Dan pertanyaan-pertanyaan lain berkaitan dengan prospek pembiayaan yang telah disalurkan oleh BMT. Pertanyaan-pertanyaan ini penting dijawab, dalam rangka mengantisipasi kemungkinan tersendat atau macetnya pembiayaan yang telah disalurkan BMT.

c) Jaminan pembiayaan

Jaminan pembiayaan(*collateral*) atau agunan sebenarnya tidaklah mutlak sifatnya, tetapi perlu, guna mengantisipasi kemungkinan tidak tertagihnya pembiayaan yang disalurkan BMT. Di samping status dan kondisi jaminan, yang tidak kalah penting untuk diperhatikan oleh BMT adalah dalam cara pengikatannya. Pengikatan jaminan pembiayaan ini harus sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. Hal ini berkaitan dengan eksekusi jaminan, apabila kelak debitur ingkar janji (*wan prestasi*) atau tidak mampu melunasi pembiayaannya

E. Strategi Penanganan Pembiayaan

1. Murabahah Yang Dikategorikan Pembiayaan Bermasalah

Untuk menengani dan menyelamatkan pembiayaan yang dikategorikan macet (bermasalah), BMT Bismillah Sukorejo Kendal melakukan usaha sebagai berikut :²³

a) Penyelamatan pembiayaan

Yang dimaksud dengan penyelamatan pembiayaan adalah suatu langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui perundingan kembali antara BMT sebagai kreditur dan customer peminjam sebagai debitur. Mengenai penyelamatan pembiayaan bermasalah sebelum diselesaikan melalui lembaga hukum adalah dengan melalui alternatif penanganan secara berikut:

1. Rescheduling (Penjadwalan Ulang)

Yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang (*grace period*) dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak BMT, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi pembiayaan (*willingness to pay*). Di samping itu, usaha debitur juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas.

²³ Hasil Wawancara dengan Bapak Susianto Sebagai AO Di Cabang Sukorejo Tanggal 12-Mei-2014

a. Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya

b. Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

2. Reconditioning (Persyaratan Ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas. Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

a. Kapitalisasi Margin

Yaitu margin dijadikan hutang pokok.

b. Penundaan pembayaran margin sampai waktu tertentu

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya margin yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

c. Penurunan margin

Penurunan margin dimaksudkan agar lebih meringankan beban customer. Sebagai contoh jika margin per tahun sebelumnya dibebankan diturunkan menjadi Halini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan margin akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan customer.

d. Pembebasan margin

Dalam pembebasan margin diberikan kepada customer dengan pertimbangan customer sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi customer tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

3. Restructuring (Penataan Ulang)

Yaitu perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut:

- a. Penambahan dana BMT
- b. Konversi seluruh atau sebagian tunggakan margin menjadi pokok pembiayaan baru
- c. Konversi seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara

4. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila customer sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

b) Write-Off

Berdasarkan pasal 1 angka 24 Peraturan Menteri Keuangan No.28/PMK.05/2010 tentang Sistem Akuntansi dan Pelaporan Penerusan Pinjaman, yang dimaksud *Write-Off* adalah proses penghapusan hak tagih atau upaya tagih secara perdata atas suatu piutang.²⁴ Sedangkan menurut BMT Bismillah sukorejo, *Write-Off* adalah tindakan administratif Lembaga Keuangan untuk menghapusbukukan pembiayaan bermasalah di neraca sebesar kewajiban debitur, bersifat sangat rahasia dan secara yuridis tidak menghapus tagih BMT kepada debitur.²⁵

1. Syarat Kondisi *Write-Off*

- a. Penghapusan hanya boleh dilakukan kepada customer yang pembiayaannya sudah tergolong macet, akan tetapi berdasarkan analisis BMT, secara material masih ada sumber meskipun sangat terbatas jumlah untuk membayar.
- b. Penghapusan tagihan hanya dilakukan kepada customer yang pembiayaannya sudah macet dan berdasarkan analisis ekonomi pihak BMT, customer yang bersangkutan nyatanya tidak mempunyai sumber dan kemampuan untuk membayar

2. Klasifikasi *Write-Off*

²⁴Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007, hlm. 64

²⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Sutrisno Sebagai AO Cabang Sukorejo Tgl 11-Mei-2014

- a. Hapus buku, yaitu penghapusbukuan seluruh pembiayaan castome yang tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap ditagih
- b. Hapus tagih, yaitu penghapusbukuan dan penghapus tagihan seluruh pembiayaan nasabah yang sudah nyata-nyata macet.

3.3.2 Analisa

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan dengan studi dokumen dan wawancara, penulis dapat mengambil analisis dari permasalahan yang ada, kasus pembiayaan bermasalah tidak pernah diinginkan pihak manapun. Baik BMT maupun customer itu sendiri. Tetapi jika pada akhirnya pembiayaan pembiayaan itu terjadi maka bmt bismillah melakukan penyelamatan dengan cara berikut:

1. Rescheduling (Penjadwalan Ulang)

Yaitu perubahan syarat pembiayaan hanya menyangkut jadwal pembayaran dan atau jangka waktu termasuk masa tenggang (*grace period*) dan perubahan besarnya angsuran pembiayaan. Tentu tidak kepada semua debitur dapat diberikan kebijakan ini oleh pihak BMT, melainkan hanya kepada debitur yang menunjukkan itikad dan karakter yang jujur dan memiliki kemauan untuk membayar atau melunasi kredit (*willingness to pay*). Di samping itu, usaha debitur juga tidak memerlukan tambahan dana atau likuiditas.

a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan

Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu kredit misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga si debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya

b) Memperpanjang jangka waktu angsuran

Memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini jangka waktu angsuran pembiayaannya diperpanjang pembayarannya pun misalnya dari 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

2. Reconditioning (Persyaratan Ulang)

Yaitu perubahan sebagian atau seluruh syarat-syarat pembiayaan yang tidak terbatas. Dengan cara mengubah berbagai persyaratan yang ada seperti:

a. Kapitalisasi Margin

Yaitu margin dijadikan hutang pokok.

Penundaan pembayaran margin sampai waktu tertentu

Dalam hal penundaan pembayaran bunga sampai waktu tertentu, maksudnya hanya margin yang dapat ditunda

pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

b. Penurunan margin

Penurunan margin dimaksudkan agar lebih meringankan beban customer. Sebagai contoh jika margin pertahun sebelumnya dibebankan diturunkan menjadi Hal ini tergantung dari pertimbangan yang bersangkutan. Penurunan margin akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan customer.

c. Pembebasan margin

Dalam pembebasan margin diberikan kepada customer dengan pertimbangan customer sudah akan mampu lagi membayar kredit tersebut. Akan tetapi customer tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok pinjamannya sampai lunas.

3. Restructuring (Penataan Ulang)

Yaitu perubahan syarat pembiayaan yang menyangkut:

- a) Penambahan dana BMT
- b) Konversi seluruh atau sebagian tunggakan margin menjadi pokok pembiayaan baru
- c) Konversi seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara

4. Penyitaan jaminan

Penyitaan jaminan merupakan jalan terakhir apabila customer sudah benar-benar tidak punya itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.

b) Write-Off

Berdasarkan pasal 1 angka 24 Peraturan Menteri Keuangan No. 28/PMK.05/2010 tentang Sistem Akuntansi dan Pelaporan Penerusan Pinjaman, yang dimaksud *Write-Off* adalah proses penghapusan hak tagih atau upaya tagih secara perdata atas suatu piutang.²⁶ Sedangkan menurut BMT Bismillah sukorejo, *Write-Off* adalah tindakan administratif Lembaga Keuangan untuk menghapusbukukan pembiayaan bermasalah di neraca sebesar kewajiban debitur, bersifat sangat rahasia dan secara yuridis tidak menghapus tagih BMT kepada debitur.²⁷

1. Syarat Kondisi *Write-Off*

a. Penghapusan hanya boleh dilakukan kepada customer yang pembiayaannya sudah tergolong macet, akan tetapi berdasarkan analisis BMT, secara material masih ada sumber meskipun sangat terbatas jumlah untuk membayar.

²⁶Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 2007, hlm. 64

²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Sutrisno sebagai AO Cabang Sukorejo Tgl 11-Mei-2014

b. penghapusan piutang hanya dilakukan kepada customer yang pembiayaannya sudah macet dan berdasarkan analisis ekonomi pihak BMT, dengan kriteria customer sebagai berikut:

- 1) meninggal dunia
- 2) orang yang kabur tanpa jaminan
- 3) penghapusan pokok

2. Klasifikasi *Write-Of*

- a) Hapus buku, yaitu penghapusbukuan seluruh pembiayaan customer yang tergolong macet, akan tetapi masih akan tetap ditagih.
- b) Hapus tagih, yaitu penghapusbukuan dan penghapus tagihan seluruh pembiayaan customer yang sudah nyata-nyata macet.

Strategi semacam ini menurut penulis sudah begitu efektif untuk menangani pembiayaan bermasalah walaupun belum secara penuh strategi ini dapat menyelesaikan pembiayaan permasalahan mungkin karena faktor lingkungan ataupun perekonomian yang berubah-ubah. Strategi ini harus sesuai dengan prinsip syariah karena itu merupakan pedoman utama bagi lembaga keuangan yang berprinsip syariah.

Strategi penanganan pembiayaan tersebut yang dilakukan BMT Bismillah Sukorejo Kendal juga bertumbuh positif bagi

customer itu sendiri. Pendekatan persuasif BMT ini telah membuat customer merasa dihormati. Dan nasabah merasa lebih percaya karena BMT Bismillah Sukorejo Kendal selalu berpedoman pada syariah islam itu sendiri. Customer juga tidak sekedar diperlakukan sebagai pihak yang membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan, melainkan juga sebagai mitra yang berperan penting dalam proses pengembangan BMT Bismillah Sukorejo Kendal

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan yang dapat menjawab pokok permasalahan yang telah dikemukakan dibagian awal tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Setiap permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon debitur, tentu harus dilakukan penilaian secara seksama oleh pejabat BMT. Terlebih lagi untuk pemberian pembiayaan jangka panjang, seperti pembiayaan investasi misalnya. Mengingat semakin lama jangka waktu pembiayaan, maka semakin tinggi faktor ketidakpastiannya, sehingga semakin besar pula risiko yang dihadapi BMT. Dalam penilaian kredit, ada prinsip-prinsip yang harus diperhatikan yaitu prinsip *5 C + 1C*, yang meliputi: *character, capacity, capital, collateral, condition, constrain*.
2. Pengelolaan pembiayaan bermasalah di BMT Bismillah Sokorejo telah sesuai dengan arahan, pedoman, dan kebijakan. Adapun penanganan pembiayaan bermasalah menggunakan cara sebagai berikut:
 - a) Penyelamatan pembiayaan, yaitu suatu langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah melalui perundingan kembali antara BMT sebagai sipengaju dan customer peminjam sebagai

debitur. Adapun macam penyelamatan pembiayaan, berupa: *rescheduling* (penjadwalan ulang), *reconditioning* (persyaratan ulang), *restructuring* (penataan ulang), *liquidation* (likuidasi), penyitaan jaminan.

- b) *Write-Off*, yaitu tindakan administratif Lembaga Keuangan untuk menghapus bukukan pembiayaan bermasalah di neraca sebesar kewajiban debitur, bersifat sangat rahasia dan secara yuridis tidak menghapus tagih BMT kepada debitur.

B. Saran

Dengan semakin berkembangnya masyarakat dan tuntutan pelayanan yang semakin tinggi, maka Lembaga Keuangan baik bank maupun non bank sangat dibutuhkan bagi masyarakat untuk menunjang kebutuhannya. Untuk itu dari penulisan ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi yang dapat bermanfaat. Maka dari itu penulis menyarankan:

1. Sumber Daya Manusia (SDM) BMT Bismillah Sukorejo Kendal supaya lebih menguasai konteks fiqih bermuamalah yang telah diaplikasikan kedalam produk-produk Lembaga Keuangan Syari'ah. Karena terdapat kesalahpahaman persepsi mengenai definisi *murabahah*, dimana pembiayaan *bai' bitsaman ajil* yang diterapkan di BMT Bismillah Sukorejo sebenarnya adalah pembiayaan *murabahah* yang sistem pembayarannya *bai' bitsaman ajil* (angsuran).

2. Dengan dikeluarkannya Fatwa MUI tentang keharaman bunga bank, diharapkan masyarakat yang mayoritas muslim lebih memilih Lembaga Keuangan Syari'ah sebagai partner usahanya.
3. Dari hasil praktik di BMT Bismillah Sukorejo Kendal, masih banyak yang perlu dibenahi antara lain:
 - a. Faktor internal manajemen BMT Bismillah Sukorejo kendal yang meliputi:
 - 1) Peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM) secara berkualitas dan kuantitas, misalnya: pembinaan terhadap SDM yang ada secara berkelanjutan, baik secara teori maupun secara implikasi dilapangan.
 - 2) Peningkatan infrastruktur (sarana dan prasarana) yang mendukung.
 - 3) Lebih meningkatkan kebersamaan tim dalam bekerja agar tetap dibanggakan dan lebih dipercaya oleh nasabah.
 - b. Faktor eksternal BMT Bismillah Sukorejo Kendal yang meliputi:
 - 1) Perluasan jaringan disekitar kendal melalui tokoh-tokoh masyarakat.
 - 2) Penyuluhan pada masyarakat sekitar tentang pentingnya penggunaan produk-produk Lembaga

Keuangan Syari'ah yang dikelola dengan sistem Syari'ah.

- 3) Peningkatan jaringan kemitraan dengan kelembagaan syari'ah lainnya
- 4) Lebih mensosialisasikan organisasi agar mudah diakses oleh kalangan masyarakat luas.
- 5) Mengkampanyekan kepada masyarakat untuk produktif bukan konsumtif dengan membantu memberi pembiayaan produktif. Dengan banyaknya masyarakat yang memiliki sikap produktifakan mempengaruhi daerah tertentu untuk memperoleh pendapatan lebih sehingga daerah tersebut lebih sejahtera.

C. Penutup

Alhamdulillah dengan memanjatkan puji syukur kepada ALLAH SWT akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Dengan penuh kerendahan hati penulis menyadari bahwa didalam Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat penulis harapkan. Semoga ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya terutama mahasiswa D3 Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang.

Amin.....